

Hvad kan man søge støtte til

Følgende vejledning angiver nogle eksempler på hvad man kan søge støtte til, det er ikke en udtømmende liste. Det angiver de muligheder vi typisk påpeger i vores generelle vejledning, men betyder ikke at konkrete projekter ikke kan afvige herfra. Det enkelte projekt kan således godt søge støtte til aktiviteter, som ikke er angivet her, sammensætte aktiviteterne på andre måder, eller undlade noget at det vi foreslår. Som udgangspunkt vil der være et større forklaringsbehov, hvis projektet afviger fra denne standard.

Greenland Business administrerer følgende ordninger for Grønlands Selvstyre:

- Støtte til produktudvikling (*produktudviklingsstøtte*) – BEK¹ kap 1.
- Støtte til eksportfremmende aktiviteter (*eksportstøtte*) – BEK kap 2.
- Klippekort - Støtte til professionel konsulentbistand (*Klippekort*) – BEK kap 3.
- Støtte til fremme af brugen af grønlandske fødevarer samt is- og vandprojekter (*Fødevarer, is og vand støtte*) – BEK kap 4.
- Støtte til turismeprojekter (*Turismestøtte*) – BEK kap 5.

- Mikrolån – *Mikrolånsordning*²

Kombination af støtte

Generelt gælder for ovenstående støtteordninger, at de ikke kan kombineres med hinanden. Dette gælder dog ikke for Mikrolån, som godt kan søges i kombination med de øvrige ordninger. Mange virksomheder gennemgår dog et 'støtteforløb', hvor der modtages støtte af flere omgange til forskellige aktiviteter og projekter. Man kan læse om faseopdeling i vejledningen om dette, nedenfor findes en oversigt over forskellige faser.

Ikke alle kan få støtte

Hvert år modtager Greenland Business flere ansøgninger end der er støtte til at dele ud. Det betyder at de enkelte projekter er i indbyrdes konkurrence med hinanden, og kun de bedste beskrevne og mest realistiske projekter får støtte. Greenland Business bestræber sig på der vil være projektmidler at dele ud hele året rundt, og der gøres en ekstra indsats for at sikre projekter i udkantsområder (mindre byer og bygder)

¹ Selvstyrets bekendtgørelse nr. 14 af 27. juni 2016 om støtte til produktudvikling, eksportfremmende aktiviteter, professionel konsulentbistand (klippekort), is- og vandprojekter og turismeprojekter

² Inatsisartutlov nr. 27 af 17. november 2017 om ændring af inatsisartutlov om erhvervsfremme til landbaserede erhverv

Indhold

Kombination af støtte.....	1
Ikke alle kan få støtte	1
‘Klippekort’	3
Hvad kan der gives støtte til.....	3
Hvad kan der ikke gives støtte til.....	3
Særligt ved stiftelse af anpartsselskab	3
‘Produktudviklingsstøtte’, samt ‘Turismestøtte’ og ‘Fødevarer, is og vand støtte’	4
Hvad kan der gives støtte til.....	4
Hvad kan der ikke gives støtte til.....	4
Uddybning af forskellige faser	4
Idé fasen: Basal idé generering	5
Udviklingsfasen: Analyse, research, udvikling, prototype, innovation, forskning.....	5
Projekteringsfasen	5
Etableringsfasen: Åbning af forretning / etablering af produktionsanlæg / anskaffelser	6
Markedsføringsfasen: Klyngedannelse og markedsføringsmaterialer	6
‘Eksportstøtte’	8
Hvad kan der gives støtte til.....	8
Hvad kan der ikke gives støtte til.....	8
Typiske omkostninger.....	8
Krav til ansøgning	8
‘Mikrolån’	9
Hvad kan man søge mikrolån til	9
Krav til ansøgning	9
Typiske omkostninger.....	9

'Klippekort'

Klippekort kan kun bruges til professionel konsulentbistand, primært i form af en standardiseret bevilling til klart afgrænsede konsulentydelse. Klippekortet afregnes direkte med den professionelle konsulent, ved at denne sender sin faktura til Greenland Business.

Klippekortet dækker 100 % af udgifterne op til det bevilgede beløb, og maksimalt 25.000,-. Klippekort kan ansøges op til to gange i løbet af tre år.

Hvad kan der gives støtte til

- Generel teknisk rådgivning (ingeniør, arkitekt, designer, fødevarer-specialist)
- Specifik teknisk rådgivning (udarbejdelse af markedsføringsstrategi, markedsanalyser, brancheinformation, kontraktforskning og laboratoriecificering)
- Professionel konsulentbistand i forbindelse med udarbejdelse af forretningsplaner, projektbeskrivelser, finansieringsstrategier, ansøgninger mm. (Herunder også ansøgninger til investeringsfonde og Naalakkersuisuts erhvervsfremmepuljer)
- Advokatbistand
- Revisorbistand (registreret eller autoriseret revisor)
- Rådgivning om bogføring (det vil sige ikke almindelig bogføringsassistance)
- Professionel konsulentbistand i forbindelsen med afholdelse af interne kurser³ med fagligt indhold (IT-kundskaber, lederudvikling, relevant personlig udvikling og fagspecifik efteruddannelse)

Hvad kan der ikke gives støtte til

- Klippekort kan ikke kombineres med de øvrige erhvervsfremmepuljer, heller ikke mikrolån.
- Studieture eller eksterne kurser og uddannelse
- Projektsamarbejde (herunder projektsamarbejde med brancheskoler)
- Rådgivning fra ikke-professionelle (konsulenten skal have emnet som sit specialeområde, og skal arbejde med det til dagligt)
- Rejseudgifter, forplejning eller andre udgifter (kun konsulentens faktura)
- Nære pårørendes (f.eks. ægtefæller, børn og forældre) eller offentligt ansattes serviceydelser⁴
- Årsregnskaber og andre administrative driftsopgaver

Særligt ved stiftelse af anpartsselskab

Hvis der søges til konsulentydelse i forbindelse med etablering af anpartsselskab, og man ikke har et CVR nummer i forvejen, tilbyder Greenland Business, at man kan søge ved at bruge et midlertidigt proforma CVR-nummer, som man kan rekvirere hos Greenland Business. Gør man dette, er det dog et krav, at man oplyser sit endelige CVR nummer til Greenland Business før end pengene kan udbetales. Dette bør man indgå en konkret aftale med konsulenten om.

³ Der skelnes mellem interne kurser og eksterne kurser. Formålet er at klippekort godt kan bruges til professionel konsulentbistand som har til hensigt at opkvalificere medarbejderne, men ikke til uddannelsesformål generelt.

⁴ For så vidt, at de i kraft af deres offentlige position burde forventes at levere ydelsen vederlagsfrit.

‘Produktudviklingsstøtte’, samt ‘Turismestøtte’ og ‘Fødevarer, is og vand støtte’

Produktudviklingsstøtte kan bruges til anskaffelse af produkter og serviceydelser i forbindelse med etablerings- og udviklingsaktiviteter. Der kan kun gives støtte til aktiviteter som afholdes efter bevillingen er givet. Produktudviklingsstøtte afregnes efter de støttede aktiviteter er afholdt og udgifterne dokumenterede, det sker ved indsendelse af relevante bilag til Greenland Business.

Produktudviklingsstøtte kan maksimalt udgøre 50 % af de dokumenterede udgifter, op til det tildelte beløb, og maksimalt 300.000 kr. pr. projekt.

Hvad kan der gives støtte til

Loven om erhvervsfremme inden for landbaserede erhverv⁵ definerer fire formål for produktudviklingsstøtte:

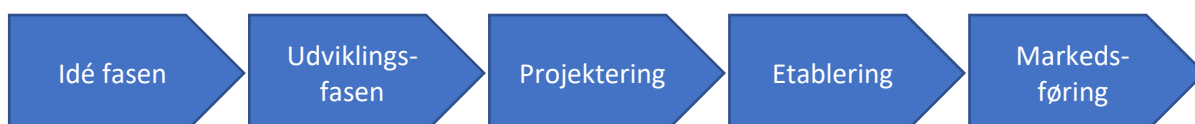
- Etablering og udvidelse
- Produktions- og konceptudvikling
- Markedsetablering
- Projektering

Hvad kan der ikke gives støtte til

- Driftsudgifter
- Indirekte omkostninger (f.eks. overhead, in.kind, løn til ledelse, mm)
- Løn til ledelse af udviklingsmedarbejdere (kun udviklingsarbejdet)
- Projekter som ikke er nyskabende (primært i en konkurrencesituation)
- Projekter som ikke er rentable og ikke giver samfundsøkonomiske gevinster
- Enkeltstående arrangementer (f.eks. støttekoncerter, fundraisers, e.lign.)
- Kompetencegivende uddannelse
- Serviceydelser eller indkøb hos nære pårørende (f.eks. ægtefæller, børn og forældre) eller offentligt ansatte
- Aktiver som er egnet til privat brug. F.eks. bil, båd, bolig.⁶
- Hobbyvirksomhed

Uddybning af forskellige faser

På grund af de mange forskelligartede formål, finder vi det hensigtsmæssigt at beskrive, hvad man kan få støtte til delt op i forhold til forskellige faser af iværksætteri.



⁵ Inatsisartutlov nr. 20 af 3. december 2012 om erhvervsfremme til landbaserede erhverv

⁶ Der kan således ikke gives støtte til en personbil, mens en lastbil godt kan være relevant.

Jo mere komplekst et projekt er, og jo større de samlede etableringsomkostninger er, desto vigtigere er det at faseopdele projektet, således at støtte kan opnås i en progression, hvor der søges større og større beløb til et projekt som er mere og mere modent. For meget store projekter, vil progressionen fortsætte naturligt over i et investeringsforløb, når Selvstyrets erhvervsfremmepuljer ikke længere rækker.

Idé fasen: Basal idé generering

Da produktudviklingsstøtte forudsætter, at man har en grundlæggende idé og en basal forretningsplan, kan man ikke søge støtte til den mest basale idé udvikling. Man kan altså ikke søge støtte til ideudviklingsseminar, boot camps, iværksætterkurser, og lignende.

Til dette formål henvises til at kontakte andre erhvervsudviklingsorganisationer, f.eks. SIUA innovation eller din lokale erhvervsudviklingskonsulent, eller at deltage i en iværksætter workshop.

Udviklingsfasen: Analyse, research, udvikling, prototype, innovation, forskning

Man kan søge støtte til produktions- og konceptudvikling. Denne fase baseres alene på en grundlæggende idé til produktet. Det er her man går fra at have en idé til at have et produkt, men ikke nødvendigvis et produktionsapparat. Det sker ved at lave produktrelaterede analyser (f.eks. opskrifter, prototype, tests og certificeringer), undersøgelser af hvorvidt idéen kan gøres rentabel og hvilke muligheder der er for at beskytte idéen.

Krav til ansøgning

Kravene i denne fase er ikke store, der kræves sådan set bare en overbevisende idé. Fasen går ud på at give iværksætteren det store forkromede overblik.

Typiske omkostninger

Der vil typisk søges et mindre beløb i denne fase.

- Løn i forbindelse med udviklingsarbejde
- Professionel rådgivning (generel teknisk rådgivning)
- Leje af test- eller produktions-faciliteter
- Rentabilitets studier
- Produktion af prototype/pilotanlæg

Projekteringsfasen

Man kan søge støtte til projektering. Formålet vil typisk være at man kan lave en mere gennemarbejdet forretningsplan, som inkludere tekniske tegninger, udviklede budgetter, tilbud fra leverandører, relevante tilladelser, og alt papirarbejdet som skal bruges til etableringen.

Krav til ansøgningen

I denne fase ved man stort set hvordan det endelige produkt bliver, man har et kendskab til markedet og en grundlæggende plan for hvordan etableringen vil komme til at foregå. Man har muligvis brug for professionel rådgivning til at lave hele eller dele af det projekt som man senere skal bruge, når man vil finde investorer.

Typiske omkostninger

Dette stadie handler om at gøre sig klar, inden man risikere den helt store investering.

- Løn i forbindelse med udviklingsarbejde
- Professionel rådgivning (specifik teknisk rådgivning)
- Opnåelse af rettigheder (IPR, Patent, mv.)

Etableringsfasen: Åbning af forretning / etablering af produktionsanlæg / anskaffelser

Man kan søge støtte til etablering og udvidelse af virksomhed. Formålet vil være, at man går fra at have en virksomhed, som eksisterer på papiret, til at have en rigtig arbejdsplads. Det kan være, at man har brug for at åbne en forretning, etablere et kontor, skabe et værksted, eller andre fysiske faciliteter som tjener som arbejdsplads i den begyndende virksomhed. Det kan også være, at man i sin eksisterende virksomhed ønsker at kunne tilbyde nye produkter til sin nuværende og fremtidige kunder.

Krav til ansøgning

I denne fase stilles der store krav til ansøgningen. Man skal have udviklet produktet, undersøgt markedet, planlagt etableringen/udvidelsen, og have regnet på rentabiliteten. Der skal vedlægges tilbud fra leverandører, tekniske tegninger, dokumentation for opnåelse af tilladelser, med videre.

Typiske omkostninger

Ofte vil udgifterne i denne fase være så omfattende, at man kan søge om maksimal støtte

- Løn i forbindelse med udviklingsarbejde
- Køb eller opførelse af bygninger
- Indretning og design af lokaler
- Forretnings- eller kontor-inventar
- Køb eller tilvirkning af fartøj/køretøj for transportvirksomheder
- Køb eller tilvirkning af maskiner for produktionsvirksomheder
- Fragt og indførselsomkostninger
- Oplæring i anvendelse af nye maskiner
- Certificering af virksomhed / opnåelse af rettigheder

Særligt for serviceudbydere

Hvis din virksomhed tilbyder serviceydelser, har du ofte ikke særligt stort behov for at lave investeringer i et kapitalapparat (maskiner, bygninger, mm). Det udelukker dig ikke fra at søge støtte, men du skal være opmærksom på at investeringer i menneskelig kapital (herunder uddannelse) ikke kan sammenlignes med investeringer i f.eks. maskiner og bygninger. Den rette uddannelse er typisk et krav for at kunne modtage støtte.

Markedsføringsfasen: Klyngedannelse og markedsføringsmaterialer

Der kan gives støtte til markedsetablering. Formålet er at udvide det potentielle kundegrundlag og øge virksomhedens konkurrenceevne og rentabilitet. På markeder, hvor virksomheden allerede er til stede, er markedsføring en driftsudgift, men etablering på nye markeder kan støttes. Desuden kan der gives støtte til organisering af flere virksomheder med henblik på at øge deres konkurrencedygtighed i forhold til andre virksomheder, også kendt som klyngedannelse.

Den væsentligste årsag til at inkludere klyngedannelse, er at flere små virksomheder hver for sig ikke kan påtage sig en stor opgave (f.eks. en totalentreprise), men organiseret i en klynge ville de være i stand til det. Ligeledes kan vidensdeling i klyngen fremme virksomhedernes nytænkning, og klyngemedlemmer står stærkere i konkurrencen med udenlandske virksomheder (som også organiserer sig i klynger). Således kan klyngedannelse udvide markedet. Klyngedannelse med det formål at dele markedet imellem sig, eller aftale priser, kaldes karteldannelse, er som udgangspunkt ulovligt, og kan selvfølgelig ikke støttes.

Krav til ansøgning

Det er typisk etablerede virksomheder, som har såvel et produkt som en organisation og fysiske faciliteter og produktionsapparat på plads.

Dokumentation af succes på de etablerede markeder og parathed i forhold til at ekspandere til nye markeder vil være et krav. Ved ansøgninger om deltagelse på messer, erhvervsfremstød, salgsbesøg hos potentielle distributører og storkunder, og lignende, vil det desuden være et krav at man redegør for hvilke kontakter man forventer at få, og hvad man forventer at få ud af de enkelte kontakter.

For klyngedannelsesprojekter vil det være en fordel at vise, hvordan klyngen kan hjælpe virksomhederne til at kunne agere på et marked de ellers ikke havde kapacitet til.

Typiske omkostninger

- Løn i forbindelse med udviklingsarbejde
- Professionel rådgivning (design, oversættelse, Eksportrådet, mv.)
- Markedsanalyser (fokusgruppe, preto-typing, markedsstudier)
- Produktion af markedsførings- og kampagnematerialer (herunder crowdfunding)
- Oplæring af sælgerteam
- Deltagelse på messer, erhvervsfremstød, salgsbesøg (inkl. Rejseomkostninger)
- Etablering af klyngesamarbejde / klyngesekretariat / facilitering af vidensdeling
- Strategi- og analyseprocesser for klyngen
- Profilering og markedsføring af klyngen
- Organisering af workshops og konferencer

‘Eksportstøtte’

Der kan gives en særligt fordelagtig støtte til markedsetablering i udlandet. Formålet er fremme eksport af grønlandske produkter og services, med den hensigt at importindtægter skal være medvirkende til at skabe arbejdspladser og omsætning i Grønland. Se i øvrigt markedsføringsfasen ovenfor (dog ikke klyngedannelsesdelen)

Hvad kan der gives støtte til

Der kan alene gives støtte til aktiviteter, som har til hensigt at etablere salg på udenlandske markeder. Salg til turister anses ikke som eksport, men markedsføring i udlandet mod potentielle turister gør.

Hvad kan der ikke gives støtte til

- Aktiviteter som ikke er støtteberettiget under produktudviklingsstøtte
- Ikke eksportrelaterede udgifter (for eksempel møder med leverandører)
- Driftsudgifter og støtte til salg i udlandet

Typiske omkostninger

- Løn i forbindelse med udviklingsarbejde
- Professionel rådgivning (design, oversættelse, Eksportrådet, mv.)
- Markedsanalyser (fokusgruppe, preto-typing, markedsstudier)
- Produktion af markedsførings- og kampagnematerialer (herunder crowdfunding)
- Oplæring af sælgerteam
- Deltagelse på messer, erhvervsfremstød, salgsbesøg (inkl. Rejseomkostninger)

Krav til ansøgning

Det er typisk etablerede virksomheder, som har såvel et produkt som en organisation og fysiske faciliteter og produktionsapparat på plads.

Dokumentation af succes på de etablerede markeder og parathed i forhold til at ekspandere til nye markeder vil være et krav. Ved ansøgninger om deltagelse på messer, erhvervsfremstød, salgsbesøg hos potentielle distributører og storkunder, og lignende, vil det desuden være et krav at man redegør for hvilke kontakter man forventer at få, og hvad man forventer at få ud af de enkelte kontakter.

For klyngedannelsesprojekter vil det være en fordel at vise, hvordan klyngen kan hjælpe virksomhederne til at kunne agere på et marked de ellers ikke havde kapacitet til.

'Mikrolån'

Mikrolån kan bruges på forskellige måder. Enten som en låneudgive af produktudviklingsstøtte, som medfinansiering til produktudviklingsstøtte, eller som lån til arbejdskapital (drift)

Hvad kan man søge mikrolån til

Der kan søges til de samme udviklingsudgifter som for produktudviklingsstøtte, derudover kan der også søges til arbejdskapital.

Der er tre typer af lån, som alle er forudbetalte før projektstart:

Type	Maks beløb	Formål:
Lån til udviklingsomkostninger	Maks. 75 % af budgetteret udgift.	- etablering og udvidelse
Lån til medfinansiering af erhvervsfremme	maks. 25 % hvis der kombineres med øvrig støtte.	- produktions- og konceptudvikling - markedsetablering - projektering
Lån til Arbejdskapital	Maks. 50 % af budgetterede udgift.	- Arbejdskapital, primært indkøb af varelager.
Samlet lånebeløb	Maks. 75 % af totalbudget Min 20.000 kr. Maks. 100.000 kr.	

Beregningseksempel: En ansøger har et projekt med budgetterede udgifter til både arbejdskapital (indkøb af varelager) og udviklingsomkostninger, og søger en kombination af mikrolån og produktudviklingsstøtte.

Indkøb af varelager	20.000 kr.	→ 50 % lån = 10.000 kr.
Indkøb af maskinpark	80.000 kr.	→ 25 % lån + 50 % støtte = 20.000 kr. + 40.000 kr. = 60.000 kr.

Samlet tilsagn bliver således:

40.000 kr. i produktudviklingsstøtte og 30.000 kr. i mikrolån. 70.000 kr. i alt og 70 % af det samlede projektbudget.

Krav til ansøgning

Kun små virksomheder med en positiv business case, fortrinsvis i yderdistrikter (hvor man typisk har svært ved at opnå banklån) kan ansøge om lån.

Typiske omkostninger

Udover de omkostninger som er beskrevet i kapitlet om produktudviklingsstøtte, kan man også søge mikrolån til driftsudgifter.

- Indkøb af varelager (primært)